

# A MAGYAR ÉLELMISZERIPAR VERSENYKÉPESSÉGÉT MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK

A cikk a magyar élelmiszeripar kilencvenes évekbeli helyzetét, jövőbeni kilátásait és versenyképességének meghatározó tényezőit vizsgálja. A folyamatok jobb megértése céljából először az 1945 utáni fejlődést, majd a nyolcvanas évek jellemzőit mutatja be. Ezt követően a gazdasági átmenet élelmiszeriparral összefüggő folyamatait, végül pedig az élelmiszeripar jövőbeni fejlődésének lehetőségeit, versenyképessége erősítésének feltételeit elemzi.

Az átalakuló kelet-európai volt szocialista országokban az élelmiszergazdaság, s azon belül az élelmiszeripar a nyugati országokban megszokottnál jóval nagyobb súlyt képvisel a nemzetgazdaságban. Különösen így van ez Magyarországon. A kelet-európai térségnek ugyanis éppen a magyar az egyik legfejlettebb, ám a szocialista gazdaság örökségét súlyos teherként magán viselő agrárszektora.

## Az élelmiszeripar fejlődése a nyolcvanas évek végéig

Az élelmiszeripar tradicionálisan fontos szerepet tölt be a magyar gazdaságban. Így volt ez az ún. szocialista fejlődés évtizedeiben is. Az ötvenes évek feszített iparosítása miatti viszonylagos háttérbe szorítottságot követően a hatvanas évek közepétől gyors beruházásnövekedés indult meg a mezőgazdaságban, amit a hetvenes évek elejétől az élelmiszeripar intenzív fejlesztése követett. A hetvenes, illetve a nyolcvanas évtizedben az élelmiszeripar csaknem valamennyi szakágazata látványos fejlődésen ment keresztül. Ennek következményeként az élelmiszer-gazdaság, s benne az élelmiszeripar a fejlett ipari országokban megszokottnál jóval nagyobb szerepet tölt be a gazdaságban. A nyolcvanas évek végén az élelmiszeripar állította elő az ipar termelési értékének mintegy 1/6-át, a nemzetgazdaság bruttó termelési értékének pedig hét-nyolc %-át. A foglalkoztatottak 4–4,5 %-a talált munkát a különféle élelmiszeripari szakágazatokban. Az élelmiszergazdasági cikkek kivitele a teljes export 1/4-

ére rúgott, s ennek közel 2/3-a (azaz a teljes export 14–17 %-a) élelmiszeripari termék volt. Az élelmiszeripar termelésének 20–25 %-át exportálták. A kivitel jelentős hányada a KGST-be irányult, ami az áruszerkezetre, a fejlesztéspolitikára és a vállalati magatartásra is alapvető hatással volt.

## • A vállalatszerkezet

A rendszerváltás előtti évtizedek fejlődése nyomán az élelmiszeriparban az állami szektor volt meghatározó. Noha a hetvenes évektől a regionális keresletre szerveződő kisebb üzemek termelése is nőtt, még a nyolcvanas évek végén is a feldolgozott élelmiszerkivitel zömét lebonyolító állami cégek adták a termelés és az értékesítés 80–85 százalékát.

A nyolcvanas évtizedig az állami élelmiszeripar szakágazatai *nagyméretű vállalatokból* álltak, amelyek trösztvi vagy országos vállalati keretben működtek (Argyelán [1984]). Az állami tulajdon túlsúlya miatt így az *élelmiszeripar egésze is lényegében koncentrált nagyszervezetekből állt*. Ez a vállalatszerkezet csak lassan változott. Az ellátói, felvásárlói, raktározási kötelmekkel felruházott (több szempontból az állam meghosszabbított kezeként értelmezhető) trösztök és országos vállalatok működése a keretükbe tartozó (társ)vállalatok tevékenységére is rányomta bélyegét. Az egyes szakágazatokon belül zavaros és a gazdálkodói érdekeltséget torzító pénzügyi újraelosztás folyt. Ekképp költséges, a vállalatok önálló piaci fellépését akadályozó rendszer jött



létre, ami a nyolcvanas évek második felére mind több működési zavarral küszködött.

Ezeket, illetve a központi források szűkülését, a mind nehezebb beavatkozások terheit érzékelve a gazdaságvezetés a nyolcvanas évtized elején megkezdte, majd a második felében gyorsította a trösztök és országos vállalatok felszámolását (Zacher, 1984). Megszüntetésük 1991-ben fejeződött be. Egyidejűleg a piacra való be- és kilépés szabadságfoka nőtt, az állami befolyás ereje csökkent.

#### • *Termékszerkezet és piacok*

A magyar élelmiszeripar szakágazatai *összetett termék szerkezetűek*. Ezzel együtt az ezredfordulói a különféle élelmiszeripari területek (pl. a konzervipar, a húsipar) *kínálata uniformizált* volt. Egyes termékek előállítására egy üzemben folyt, sok cég azonos termékeket – például kenőmájast, párizsit – gyártott. A vállalati jelleg kialakítására, a márkázásra alig törekedtek. Ezt részben az magyarázta, hogy a hazai piacon az élelmiszeripari vállalatok közötti verseny minimális volt. A behozatalnak pedig csak esetleges, hiánypótló, választékbővítő szerepe volt.

Több szakágazat, így az üdítőital-, a sör-, az édes-, a tej-, a dohányipar főleg a *hazai* piacra termelt. Más szakágazatok viszont számottevő *exportot* bonyolítottak le. A feldolgozott élelmiszerexport zömét a hús-, a baromfi- a hűtő-, a konzerv-, a növényolaj-, a boripar szállította.

A fejlett ipari országokba irányuló kivitel ellenére a volt szocialista országoknak és főleg az ex-Szovjetunióknak számos termék esetében főszerep jutott az élelmiszeripari exportban. Nagytételű, viszonylag igénytelen és a nemzetközi versenytől jórészt védett kivitelre nyílt mód. A nyolcvanas évtized második felében az élelmiszeripari exportjának csaknem ötven százaléka az akkori szocialista országokba került.

Az élelmiszeripar KGST-hez kötődése tehát igen intenzív volt, belföldön pedig gyakorlatilag monopolhelyzetet élvezett. Ez a *fejlesztési politikát* is befolyásolta, minthogy a vállalatok technológiai színvonalára, termék szerkezetére és piaci versenyképességére is kedvezőtlenül hatott.

#### • *Árak, pénzügyi helyzet*

Az élelmiszer-gazdaságban még a nyolcvanas években is zömmel hatósági árakat alkalmaztak. A vállalatok önálló árpolitikát csak korlátozottan

folytathattak. Emiatt az árárányok torzultak, a jövedelmezőség lényegében nem a piaci áraktól és árárányoktól függött. A vállalati nyereség nem tükrözte a cégek piaci teljesítményét. Ezen valamelyest változtatott, hogy a nyolcvanas évek második felében megkezdődött az árak fokozatos liberalizálása. Ám még ekkor is fontosabb szerepe volt egy cég eredményességében annak, hogy vezetői milyen kapcsolatokkal rendelkeztek.

A trösztök felszámolásával és az egyes élelmiszeripari vállalatok önállóbbá válásával azok hatékonysági gondjai, korábban rejtve maradt *pénzügyi-finanszírozási problémái* is szembevetőbbé váltak – különösen a nyolcvanas évek vége felé, a felerősödő monetáris szigorítások, valamint a kezdődő bel- és külpiazi értékesítési gondok hatására. A gyenge tőkeellátottság, a vállalati finanszírozás külső (banki) függése, a fokozódó pénzügyi feszültségek (a növekvő gazdálkodási szabadságfok ellenére) gúzsba kötötték a cégek önálló törekvéseit.

#### A kilencvenes évek fejlődése

Az évtizedfordulótól a gazdálkodás nemzetközi és hazai környezeti elemeinek változása nyomán a magyar élelmiszeripar is új helyzetbe került. A gazdaság válsága az élelmiszeripart sem kerülte el, ami a termelés visszaesésével járt. Akárcsak az agrárágazat egészének, az élelmiszer-feldolgozó iparnak is gyökeresen átforgatódtak a belső (a piaci kapcsolatrendszer, az árak, az import és a külkereskedés liberalizálása, a belföldi kereslet szűkülése stb.) és a külső (a KGST-együttműködés összeomlása, társulási egyezmény az EU-val, megállapodás az EFTA-országokkal stb.) működési feltételei. Ezek, illetve a piacszerkezet módosulása, a versenyképesség fenntartása (vagy megőrzése, megeremtése) az élelmiszer-gazdaság egésze átalakításának keretében megkerülhetlenné tette az élelmiszeripar átforgatását is. Elengedhetlenné vált a vállalatszerkezet, a termék szerkezet, a vállalati magatartásminták stb. átalakítása. Az e területeken bekövetkező változások nélkülözhetetlenek az élelmiszeripar hatékonysági gondjainak megoldásához, az egymáshoz közelítő feltételű kül- és belpiaci versenyképesség megalapozásához. A szóban forgó követelmények teljesítésének alapfeltétele volt a tulajdonviszonyok megváltoztatása: az állami tulajdon hányadának visszaszorítása, a hatékonyság javításában érdekelt valódi tulajdonosok megjelenése.



A privatizációs folyamat alapvető változásokat hozott az élelmiszeriparban (Alvincz, 1993), amelyek hosszabb távon is meghatározó jelentőségűek (Szilvássy, 1994). Az 1996-ig lezárt tulajdonosváltás a vállalatok összes jegyzett tőkéjének több mint felét érintette. Az állami tulajdon hányada jelentősen visszaszorult, az élelmiszeripar egészét tekintve a negyven százalék alá került. A külföldi tulajdon aránya meghaladja a negyven százalékot, míg a magyar magántulajdoné tíz-tizenkét, a szövetkezeti tulajdoné három-négy százalék.

Az élelmiszeripari privatizáció, illetve a gazdasági környezetben bekövetkező változások sok pozitív hatással jártak. Nemcsak az állam tulajdonosi részesedését és paternalista szerepét sikerült jelentősen visszaszorítani, illetve megszüntetni, hanem más előremutató fejlemények is bekövetkeztek. Nem egy vállalat most is súlyos gazdálkodási gondokkal küszködik, s egyes vállalati monopolhelyzetek (például növényolajipar) is megmaradtak, de így is változatos összetételű élelmiszeripari üzemszervezés formálódik ki Magyarországon. A vállalkozások száma ugrásszerűen nőtt, a vállalatszerkezet koncentráltasága oldódott. A korábbinál színesebb élelmiszeripari üzemszervezés jött létre. A cégek között valódi verseny bontakozott ki. A hazai piacot (és vállalatméreteket) tekintve az egészen nagy egységek (például a növényolajiparban, a húsiparban) mellett a közepes és kisebb méretű (lokális szerepű) feldolgozó szervezeteknek is komoly szerepük van.

### A vállalati magatartás átforgalmazása

A gazdálkodási környezet mélyreható átalakulása, a tulajdonosváltás nyomán a vállalati gazdálkodásban új, a piacgazdaság logikájának megfelelő magatartásminták jelentek meg. A vállalatok az élelmiszeripar valamennyi szakágazatában komoly erőfeszítéseket tesznek a vállalati arculat kialakítására, a kereskedelmi tevékenység és a marketing korszerűsítésére. A cégek, s nemcsak a külföldi érdekltségűek, diverzifikálják termékszerkezetüket, fejlesztik a csomagolást. Az 1992-től újra növekvő élelmiszeripari beruházások jelentős része a korszerűsítést, a termelési infrastruktúra jobbítását, a technológia-, a minőség- és a termékfejlesztést szolgálja. A rendszerváltás után a mezőgazdasági és élelmiszeripari kapcsolatrendszer átrendeződése nyomán szétzilálódott

mezőgazdasági kapcsolatrendszer újjáépítése is sok cégnél megkezdődött. Részben az előbbieknél tudható be, hogy a korábbi termeléseszkökenést követően 1994-ben hat, 1995-ben három százalékkal nőtt az *élelmiszeripar* bruttó termelése. Napjainkban is az élelmiszeripar az ipar legnagyobb ágazata, innen kerül ki az ipari termelés huszonkét-huszonhárom százaléka. A teljes ipari export tizenhárom százaléka esik az élelmiszeriparra. Az iparág fokozatos talpra állását jelzi, hogy az élelmiszeripar termelési szintje 1995-ben az 1989. évi szint 92 százalékát érte el.

Kérdés azonban, hogy a nem kis részben továbbra is súlyos pénzügyi-finanszírozási problémákkal, tőkehiánnyal küszködő élelmiszeripar pozíciójának hosszabb távú megszilárdításához, versenyképessége javításához elegendő-e ezek a kedvező irányú fejlemények. A változó kül- és belpiaci kihívásokat figyelembe véve, mire van még szükség a magyar élelmiszeripar hatásos piacra lépése megalapozásához, s milyen tényezők befolyásolják az élelmiszer-feldolgozás versenyképességét?

### Előretételezés: az élelmiszeripar fejlődését, versenyképességét meghatározó tényezők

Az élelmiszeripar továbbra is fontos szerepet fog játszani a nemzetgazdaságban. Az élelmiszeripar értékesítésének 75–80 %-át felvevő hazai és 20–25 %-át fogadó külföldi piacokon is változó feltételek, versenykihívások jelentkeznek. Az egymáshoz közelítő jellegű belföldi és nemzetközi piacokon a magyar élelmiszeripari vállalatok versenyképessége több egymással összefüggő vállalati és kormányzati szintű feladat megoldásától függ.

### Az élelmiszeripar piaci lehetőségei, a hazai és nemzetközi verseny kihívásai

A hazai és a külföldi piacokon is az élelmiszer-kereslet differenciálódása, a minőségi és hatékonysági követelmények erősödése folyik. A belföldi piacon a lakossági jövedelmek szóródása miatt van ez így. Az életszínvonal alakulása miatt az összességében már mérséklődő eladások ellenére, az élelmiszeripari termékszerkezet (már megindult) sokszínűbbé tételével több területen is lehetőség nyílik a forgalom további csökkenésének elkerülésére vagy lassú bővítésére.

A kisebb tételű és változatosabb összetételű külföldi értékesítés súlya tovább nő. (Már ma is az ilyen kistételű, de nem mindig igazán jó mi-



nőségű kivitel teszi ki az össz-agrárexport 35–40 %-át.) A korábbi nagytételű (a legtöbbször ex-KGST államközi megállapodásokon alapuló) eladások háttérbe szorulnak. A fejlett államok piacán már eddig is, a keleti piacokon pedig egyre inkább, rugalmasan változó mennyiségekkel és termékszerkezettel, szorosabb piaci beágyazódással lehet versenyképesen fellépni. Az utóbbi piacokon is erősödő (nem kis részben a fejlett ipari államok exportőrei által támasztott) verseny bontakozott ki. A különféle országok nyitottabbá válásával egyre kisebb a hazai és a külföldi, a keleti és a nyugati piac közötti különbség. Keleti partnereink esetében is fokozatosan az igényesebb piacokon szokásos módszerek váltak tartóssá, akárcsak a hazai piacon.

Az EU-val, az EFTA-val és a visegrádi országokkal kötött kereskedelmi megállapodásoktól nem lehet csodát várni. Alapvetően a hazai gazdálkodók alkalmazkodási képességétől, versenyben való helytállásától függ a szerződésbe foglalt potenciális előnyök kihasználása. Az EU-kapcsolatok erősítése nemcsak előnyöket kínál, hanem kihívást is jelent. A mielőbbi EU-csatlakozás érdekében az ottani (egyidejűleg változófélben levő) előírásokhoz és együttműködési rendszerhez is alkalmazkodni kell. Ez aligha lesz fájdalommentes folyamat, de nem kerülhető el.

### A versenyképesség feltételei

#### • A versenyképesség vállalati szintű összetevői

(1) Ahhoz, hogy a magyar élelmiszeripar versenyképes legyen a belföldi és export piacokon, be kell fejeződnie annak a mára már előrehaladott folyamatnak, amely a *korábbi nagyvállalati rendszer lebontását* célozza. Az ilyen élelmiszeripari vállalkozások zöme ugyanis túl nagy és túl rugalmatlan, s így sokszor nem képes a megfelelő (a változásokhoz igazodó és gyors) piaci fellépésre, többek között a differenciálódó piacokra változatos termékstruktúrát eljuttatni. Az elmúlt években lezajlott tulajdonosváltás, a külföldi befektetők megjelenése, a decentralizációs privatizációnak az önállóan is működőképes egységeket az anyavállalatról leválasztó koncepciója jelentős lépés volt a szocialista fejlődés következtében kialakult élelmiszeripari (nagy)vállalatrendszer egészséges irányú átalakítására.

(2) A *kapacitások* volumene, a beruházási aktivitás, az *eszközállomány* általában nem akadályozza az élelmiszeripar hatásos piacra lépését. Am a vállalatok helyzete ebből a szempontból is eltérő.

Sokhelyütt épp a túlméretezett kapacitások teremtenek gondokat: azok kitöltetlensége lerontja a hatékonyságot és súlyos többletköltségeket okoz. Jó néhány szakágzatban és vállalatnál szükség van a kapacitások leépítésére (pl. konzervipar, húsipar). A vállalatokon belüli viszonyok vizsgálatából ugyanakkor kiderül, hogy a magyar élelmiszeripar eszközállománya, műszaki színvonala és technológiája egyenetlen. A korszerű berendezések mellett elavultak működnek, amelyek az előbbieket hatásfokát is lerontják. Különösen problematikus a tárolási, hűtési, szállítási, árumaniplulálási infrastruktúra helyzete. Lényeges kiemelni, hogy rendszerint nem a teljes eszközállomány megújítására van szükség, hiszen a vállalatok részleges modernizációjára már korábban sor került. Az eszközállomány gyenge láncszemeinek kiiktatása sokhelyütt tehát elengedhetetlen a versenyképesség megőrzésére. Am azok korszerűsítésére, cseréjére (a magas hitelkamatok, a cégek pénzügyi leterheltsége miatt) a vállalatok nagy része nem képes. Ezért is van nagy jelentősége a külső (főként külföldi) befektetők megjelenésének és növekvő beruházásainak.

(3) A feldolgozó vállalatok egyik legnagyobb gondja a szegényes *tőkeellátottság*. Különösen érzékeny pont, hogy a forgótőke-ellátottság alacsony színvonala (a korábbi beruházási hitelek terhével együtt) komoly forrásokat von ki a cégekből. Számos vállalat üzemi tevékenysége még nyereséget mutat, ám a pénzügyi műveletek miatt összességében veszteségesek. Többek között ez az egyik oka sok cég krónikus eladósodottságának, pénzügyi krízisének, likviditási válságának. Nem egy egyébként perspektivikus vállalat került emiatt csődbe vagy csődközelbe. Az adott szituációban ugyanakkor a bankok is tartózkodnak a kockázatos élelmiszeripari hitelkihelyezéstől, ami tovább nehezíti a szóban forgó vállalkozások helyzetét. Az is tény viszont, hogy sok vállalat pénzügyi gondjai a gazdálkodásban rejlő *hatékonysági tartalékokkal* is összefüggnek.

Az élelmiszeripari vállalatok versenyképessége fokozásának egyik perdöntő feltétele a tőkeellátottság javítása, a forgóeszközhitelek kiváltása. A kormányzat (korlátozott vállalati kört érintő) adókonszolidációs programja is részben ezt a célt szolgálja. S az sem véletlen, hogy a külső befektetők egyik első lépése a rövid lejáratú hitelek saját forrással való kiváltása volt. Aggodalomra ad viszont okot, hogy az élelmiszeripari cégek nem kis része maga képtelen egy ilyen lépés megtételére. Emiatt számolni kell e



feldolgozó vállalkozások egy körének elhúzódozó válságával, vagy akár csődjével is.

(4) A differenciálódó keresletű piacokon való helytállás megköveteli a *termékszerkezet* színesebbé tételét, új termékek piacra dobását. E téren 1992 után, nem kis részben persze a külföldi befektetők piacra lépése és az importverseny ösztönző hatására számottevő elmozdulás következett be az (egyébként korábban meglehetősen kényelmes) élelmiszeriparban. Csaknem minden szakágazat vállalatai igyekeznek új cikkekkel megjelenni, vagy korábbi termékeik minőségén javítani. Erőfeszítések történtek a korábban csaknem teljesen hiányzó vállalati arculat kialakítására, a céghez kapcsolódó terméknevek (potenciális márkanevek) meghonosítására. Az elért eredmények azonban még korántsem elégségesek. Az élelmiszeripar nem kis része e téren továbbra is (már-már öröközödni kezdő) alapvető problémákkal küszködik.

- Az új termékek, és az azok előállításához szükséges technológiák termelésbe állítására, illetve a termékinnovációhoz kapcsolt kutatási feladatok végzésére sok vállalatnál megvan ugyan az igény, de pénzügyi források híján itt is korlátozottak a lehetőségek. Gyakran ugyanis komolyabb eszközbeszerzést kíván az új termék előállításának megkezdése (pl. a tejiparban a joghurtok kifejlesztése és gyártása). Ugyanakkor az adott eszközállománnyal, az adalékanyagok és az ízesítés változtatásával, az érlelési eljárás idejének és módszerének módosításával például a húsiparban, a baromfiiparban viszonylag hamar és kis költséggel lehet az eddigiektől eltérő termékhez jutni.

- A hatásos piaci fellépés a termék jó „belső” tulajdonságai mellett megköveteli a külső megjelenés korszerűsítését is. Az e téren történt közel-múltbeli előrelépés ugyancsak szembetűnő. A hazai csomagolóanyag-gyártás fejlődése, a kiváló színvonalú nyomdaipari kapacitások jelenléte a kilencvenes években sokat javított a feltételeken. Az ízléses és praktikus csomagolással járó többelköltségeket azonban a cégek jó része nem tudja fedezni. Ezért e tekintetben is főleg a tőkeerős nyugati befektetőkkel megerősített vállalatok tudtak átfogó előrehaladást elérni.

(5) A nemzetközi (főként a nyugati) és mindenképp a hazai piaci versenyképesség feltétele az *élelmiszeripar szoros kötődése a kereskedelmi hálózatokhoz*. Többek között ennek hiánya akadályozza, hogy a magyar vállalatok növeljék nyugat-európai eladásait. Elvileg a nyugati befektetők hozhatnának ilyen kapcsolatokat, ám

eddig nemigen akadt arra példa, hogy a külföldi partner élelmiszeripari megjelenése új külpiacokhoz jutást, a különféle nemzetközi kereskedelmi láncokhoz való szorosabb kötődést tett volna lehetővé. Erre az is magyarázat, hogy a befektetők főleg a hazai piacra termelő szakágazatokat célozták meg. Hosszabb távon persze az a lehetőség sem zárható ki, hogy segítségükkel a külföldi kereskedelmi szervezetekkel is szorosabb kapcsolat épüljön ki.

Megjelentek viszont a magyar piacon az ismert nyugati kereskedelmi láncok (pl. Kaiser's, Tengelmann, Metro, Spar). Ezekkel megindult a magyar élelmiszeripari beszállítók együttműködése. A kemény feltételek miatt nincs könnyű helyzetben az élelmiszeripar. De jó néhány vállalat felismerte, hogy ha alacsonyabb árakkal is, de bejut ezekbe a láncokba, akkor hosszú távon is stabil, nagyvolumenű megrendelésekre számíthat. Ez pedig a belföldi verseny erősödése miatt nem elvetendő szempont. Ugyanakkor a kereskedelmi láncokkal kialakított kapcsolat, az itt szerzett tapasztalatok és terjedő viselkedési kultúra a nemzetközi versenyképességre is kedvezően hat.

(6) A versenyképes végtermékhez elengedhetetlen a kiegyensúlyozott minőségű, megfelelő ütemben szállított *mezőgazdasági nyersanyag*. Az adott pénzügyi-finanszírozási gondok, az agráralakulás ellentmondásai miatt a feldolgozók mezőgazdasági integrációs, koordinációs tevékenysége a kilencvenes évek első felében visszaesett. Nem véletlen, hogy a közelmúltban a nyugati befektetők által megvásárolt tőkeerős cégek tudtak javulást elérni e téren. Ám az élelmiszeripar széles szereplőkörének is alapvető érdeke a mezőgazdasági kapcsolatrendszer biztos alapokra helyezése, illetve a mezőgazdaság gazdasági viszonyainak kiegyensúlyozottabbá válása. Sok feldolgozó vállalat (anyagileg lehetőségei által korlátozva) erőfeszítéseket tett a mezőgazdasági kapcsolatok stabilizálására. Ennek sikere azonban a vállalati hatáskörön túlmutató agrárpiac-építéstől, az élelmiszeripar gazdaságba illesztésétől is erősen függ.

(7) A vállalatméretek megváltozása (a torz fejlődés nyomán létrejött nagyvállalatok szétbontása), a forgótőke-ellátottság javítása, a kapacitások karcsúsítása, a szorosabb kereskedelmi és mezőgazdasági kapcsolatrendszer elengedhetetlen a *magyar élelmiszeripar hatékonysági problémáinak* orvoslásához. A most már a piaci hatásoknak erősen kitett vállalatok igyekeznek is javítani hatékonyságukon. Teendő akad bőven,



hiszen például a fajlagos energiafelhasználás, a sertés- és szarvasmarha-húskihozatali mutatók (az élőállat súlyából mekkora súlyú terméket lehet kitermelni) sokkal rosszabbak, mint a fejlett országokban. Az agrártárca felmérései szerint a magyarországi élelmiszeripari üzemek 25–35 %-kal több energiát használnak fel ugyanannak a terméknek az előállításához, mint nyugati társaik. A termelékenységbeli elmaradás pedig sok esetben 30–50 %-os. Az is tény, hogy az élelmiszeripar effajta teljesítményében a mezőgazdasági beszállítók is szerepet játszanak: például a vágóállatok, a zöldség- és gyümölcsfélék minősége nemritkán hullámzó.

(8) A technológiai, a termék innováció mellett a *vezetési-szervezési, értékesítési módszerek* megújításának is fontos szerepe van a versenyképesség erősítésében. E téren nagy a magyar cégek lemaradása. A felzárkózás azonban megkezdődött. Ebben a nyugati befektetők részvételével működő vállalatok játsszák a kovász szerepét: egyrészt élénkítik a versenyt, másrészt magatartásmintákkal, módszerekkel szolgálnak. A külföldi befektetők egyfajta komplementer szerepet töltenek be: azt hozzák, ami a magyar partnernek nincs vagy csak korlátozottan áll a rendelkezésére. Így nem egy esetben a korszerű technológiát, a szabványokat, a kereskedelmi módszereket, a korszerű marketing- és üzemszervezési ismereteket. Ezt a feladatot az általuk megvásárolt cégekben közvetlenül el tudják látni. A piacra lépés, a hatásos termelési, szervezési és kereskedelmi módszerek terén a külföldi tőkével privatizált élelmiszeripari vállalatok tehát viszonylag kedvező helyzetben vannak. A hazai befektetők közreműködésével privatizált, illetve a részben vagy egészben állami tulajdonban maradt szervezeteknek viszont, a saját marketingrendszer kiépítése mellett egyelőre nagy szüksége van egy információkat is közvetítő átfogó központi marketingrendszer létrehozására. Ezt szolgálja az agrár- és a kereskedelempolitikai ügyekben érintett tárcák vezetésével megindított úgynevezett Kollektív Élelmiszermarketing Program, amely szolgáltatásaival az önálló vállalati marketingtevékenység kiépítését kívánja előmozdítani. Az utóbbi vállalatok számára ez töltheti be azt a komplementer szerepet, amit a külföldi befektető lát el az általa privatizált üzemekben. A program segítése mellett azonban a vállalkozások ezirányú saját erőfeszítéseinek is kulcsszerepe van a hatásos piaci fellépés megvalósításában.

#### • *Kormányzati feladatok*

Az élelmiszeripar jövője, versenyképessége különféle kormányzati feladatok megoldásától is függ. Az államnak a gazdálkodó szervezetek működési kereteit kell megteremteni, azokkal, amelyek a vállalatok piaci fellépését hatásosabbá teszik és segítik azok önszerveződését, önálló kezdeményezését, s egyben megalapozzák az élelmiszer-gazdaság EU-hoz való közeledését. Lényegében arról van szó, hogy a fejlett ipari országokban kiépült jól szervezett agrárrendszer elemeit kell Magyarországon is kiépíteni. A teljesessé igénye nélkül kiemelünk néhány alapvető fontosságú teendőt.

(1) Az élelmiszer-gazdaságnak szervesen kell integrálódnia a nemzetgazdaságba. Emiatt, és mert nélküle nem valósítható meg a termelők részére is kiszámítható piacsabályozás, ki kell építeni az *agrárpiacok intézményrendszerét*. Az agrárpiac-sabályozás, az agrárrendtartás is csak jól funkcionáló részpiacokra (pl. sertés, baromfi, kertészeti piacok) támaszkodva képes megfelelően működni. Az agrárrendtartás keretében meg kell könnyíteni a mezőgazdasági termelőket, feldolgozókat tömörítő terméktanácsok működését. Alapvető a tőzsde és a nagybani piacok kiépítése, illetve hatókörének bővítése.

(2) Azoknak a mezőgazdasági egységeknek, amelyek a minőségi követelményeknek megfelelő termékeket állítanak elő, az *értékesítési pályát átláthatóvá*, az árakat pedig kiszámíthatóvá kell tenni. Az agrárrendtartás is ezt szolgálja. A terméktanácsoknak az egyes falvakban is szervezkedniük kell. Ezt segíti az agrárkamarai rendszer kiépítése. Ugyanakkor ösztökélni kell a feldolgozó vállalatokat, hogy hozzák létre saját érdekképviselői szervezeteiket. Az agrárkamarák megfelelő működése ez utóbbiak szerveződését is előmozdítaná. A különféle kamaráknak, érdekképviselőeknek, szakmai területeknek, akárcsak a fejlett országokban, az érdekvédelmi funkciók ellátása mellett a fejlesztés, a piaci információk továbbítása, a technológia-közvetítés előmozdítása, a minősítés segítése és a kutatási feladatok feltárása lenne a feladata.

(3) Az élelmiszeripar és termékei a nemzetközi piaci szokásoknak megfelelően méretődnék meg. Az import liberalizálása és a nemzetközi szabványok, márkák itthoni megjelenése miatt így van ez a hazai piacra termelő cégek esetében is. Az élelmiszeriparnak is az ad hosszú távú biztonságot, ha a *mezőgazdasági termelők jól szervezett közösségeivel* tartja fent a kapcsolatot. Ezért fontos a feldolgozókhöz kapcsolódó beszerzési/ér-



tékesítési szövetkezetek létrejöttének előmozdítása.

(4) Az *agrárfinanszírozás* megoldatlanságait fel kell számolni. Ki kell fejleszteni az élelmiszer-gazdaság sajátos pénzügyi hálózatát: a hitelszövetkezet, a termék biológiai ciklusához igazodó láncolatosságot, a (föld)jelzáloghitelezést. A különféle pénzügyi formák és finanszírozási konstrukciók létrehozásában, akárcsak számos fejlett ipari országban, az államnak komoly szerepet kell vállalnia: egyfelől a működési keretek megalkotásában, másfelől a tevékenység megkezdéséhez szükséges tőkéhez való hozzájárulással.

(5) Alapvető fontosságú az élelmiszer-gazdaságot szolgáló *infrastruktúra* (utak, tárolók, nagybani piacterületek, szállítóeszközök stb.), *szolgáltatások és oktatás* fejlesztése. E területeken az államnak mint szervező és gazdálkodási keretteremtő tényezőnek ugyancsak fontos feladatai vannak. Akárcsak mint az állat- és növényegészségügyi rendszer fenntartásában, a fajtavédelemben, valamint a fejlett ipari országokban alkalmazott szabványok meghonosításában.

Az agrárpiac-építés, a részpiacok működése szempontjából a szaktanácsadás fejlesztése alapfontosságú. Ennek kettős feladata van: a gazdasági ismereteket és információkat eljuttatja a gazdálkodókhoz, ugyanakkor gondoskodik azok tudásszintjének folyamatos javításáról a célból, hogy képesek legyenek az innovációkra is serkentő információkat befogadni. A fejlett ipari országokban a szaktanácsadó hálózatok létrehozását és működtetését az állam finanszírozta. Azok működtetését egy idő után az agrárágazat

érdekképviselői vették át. A szolgáltatások egy része ingyenes, másik része önköltségi vagy támogatott áron vehető igénybe. A szaktanácsadók képzését, információval való ellátását az állam és az érdekképviselők közösen oldják meg.

#### Felhasznált irodalom

- Alvincz József (1993): Az élelmiszeripar privatizációjának főbb jellemzői (Húsipari tapasztalatok). Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, április
- Argyelán Gáborné (1984): Az állami élelmiszeripar és belkereskedelem szervezeti rendszerének kapcsolata. Gazdálkodás, 3. sz.
- Becsi Róbert (1994): Három a versenytárs. Figyelő, augusztus 11.
- B. R. (1994): Harc a hazai piac újrafelosztásáért. Figyelő, augusztus 11.
- Elek Sándor (1991): Részmunkaidős családi farmok Nyugat-Európában. Európa Fórum, 2. szám
- Fertő Imre–Juhász Pál–Mohácsi Kálmán (1991): A magyar élelmiszer-gazdaság gondjai és lehetőségei. Európa Fórum, 2. szám
- Juhász Pál (1988): Zsákutcában van-e a magyar mezőgazdaság? Medvetánc, 1. szám
- Juhász Pál–Mohácsi Kálmán (1994): A magyar élelmiszer-gazdaság problémái és lehetőségei. 7–8. szám
- Lányi Kamilla (1985): Magyar mezőgazdaság: exportfőlősleg vagy főlősleges növekedés? Külgazdaság, 3. szám
- Lányi Kamilla (1992): A KGST-piac összeomlása és a magyar agrárpolitika. Külgazdaság, 1. szám
- Lányi Kamilla–Fertő Imre (1993): Az agrárpiacok felépítése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás. Külgazdaság, 2. szám
- Sipos Aladár–Halmi Péter (1988): Válaszúton az agrárpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Szilvassy Gábor (1994): A magyar élelmiszeripar privatizációja. Élelmiszer, 1–2. szám
- Zacher László (1984): Hogyan tovább az élelmiszeripari trösztök megszüntetése után? Gazdálkodás, 6. szám

#### E számunk szerzői:

**Dr. INZELT Annamária** kandidátus, az IKU vezetője; **HAVAS Attila** tudományos főmunkatárs, IKU; **MOHÁCSI Kálmán** tudományos munkatárs, Pénzügykutató Rt.; **SALAMONNÉ Dr. HUSZTY Anna** egyetemi docens, BKE, igazgatóhelyettes, BKE Vezetőképző Intézet; **Dr. BÖGEL György** kandidátus, egyetemi docens BKE igazgatóhelyettes, BKE Vezetőképző Intézet; **Dr. MAROSAN György** a filozófiai tudományok kandidátusa, okleveles fizikus, főiskolai tanár, Külkereskedelmi Főiskola; **Dr. SZENTMIKLÓSI Miklós** PhD hallgató, Pécsi Janus Pannonius Tudományegyetem; **Dr. Szirmai Péter** docens, BKE; **Dr. Rubóczky István** nyugdíjas osztályvezető.